

# СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Вінницький національний технічний університет

## Анотація

*У роботі розглянуто сутність поняття «конкуренція» та «управління конкурентоспроможністю», визначено основну мету, а також об'єкт, суб'єкт та предмет управління конкурентоспроможністю підприємства. Проаналізовано основні функції та принципи управління конкурентоспроможністю. Розглянуто механізм здійснення управління конкурентоспроможністю підприємства*

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства

## Abstract

*The work clarified the essence of the concept of «competition» and «competitiveness management», defined the main goal and object, subject of competitiveness management of enterprise. Examined the main functions, principles of competitiveness management and considered the steps of competitiveness management of enterprise*

**Keywords:** competition, competitiveness, competitiveness of enterprise

## Вступ

У наш час вітчизняні підприємства в якості основних цілей своєї діяльності встановлюють такі, як: отримання максимального прибутку та збільшення обсягів збуту; збільшення частки ринку; задоволення потреб, які існують на ринку тощо. Досягнення кожної з цих цілей супроводжується укріпленням позицій підприємства на ринку, тобто підвищенням його конкурентоспроможності.

Проте, досвід останніх років демонструє, що не всі вітчизняні підприємства готові до ведення конкурентної боротьби. Навіть володіння конкурентоспроможною продукцією, що безумовно виступає важливою умовою, не дозволяє багатьом підприємствам ефективно реалізовувати цю перевагу через відсутність практики використання цілого комплексу маркетингу: гнучкої асортиментної і цінової політики, адекватної організації каналів розподілу, ефективних методів стимулювання продажу тощо. Тому проблема управління конкурентоспроможністю підприємств набуває на сучасному етапі першочергового значення. Виходячи з цього, дослідження системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства є надзвичайно актуальним питанням.

Дослідження теоретичних основ конкурентоспроможності підприємства знайшли своє відображення в працях таких закордонних та вітчизняних вчених, як: Ф. Хайєка [1], М. Портера [2], А. В. Павлової [3], Є. А. Бельтюкова [4], Є. О. Діденка [5-6] та інших.

Проте слід зазначити, що на сьогодні відсутнє єдине бачення до здійснення механізму управління конкурентоспроможністю підприємства, що й викликало необхідність дослідити системний підхід до управління конкурентоспроможністю.

Метою статті є дослідження системного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства.

## Виклад основних результатів дослідження

Ключовим поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Конкуренція – це найважливіша ланка всієї системи ринкового господарства. Термін «конкуренція» (з лат. *concurrentia*) означає – суперництво, боротьба між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачам.

Як стверджував відомий англійський економіст Ф.Хайєк, «суспільства, які покладаються на конкуренцію, успішніше за інших досягають своєї мети» [1].

Управління конкурентоспроможністю підприємства – це сукупність заходів, які спрямовані на систематичне вдосконалення виробу, постійний пошук нових каналів збуту, нових груп покупців, поліпшення сервісу, реклами.

Поняття конкурентоспроможності було введено М. Портером в праці «Стратегія конкуренції», в якій він розглядає дану категорію як сукупність певних конкурентних переваг об'єкта серед аналогічних на ринку. Самі ж конкурентні переваги характеризуються як сукупність характеристик товару чи послуги, які створюють певну перевагу перед конкурентами [2].

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю підприємства базується на використанні базових положень науки управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт, суб'єкт, предмет, функції управління, а також принципи та етапи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства є не лише продукція, яку виготовляє підприємство, а й виробнича, фінансова, маркетингова та інноваційна діяльність, персонал, техніко-технологічна забезпеченість, а також організаційно-управлінська структура підприємства.

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є певне коло осіб, що реалізують його (управління) мету [3]:

1. Власник підприємства, який за будь-яких умов має брати участь у формуванні стратегічних цілей підприємства, пов'язаних з економічними інтересами та фінансовими можливостями власника;
2. Вищий управлінський персонал підприємства (директор, заступники директора та керівники тих підрозділів підприємства, що формують ланцюг цінностей підприємства);
3. Лінійні менеджери операційних підрозділів підприємства, які є відповідальними за ефективну реалізацію планів дій щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності;
4. Менеджери-економісти консалтингових фірм, що залучаються на підприємство на платній основі для розробки та реалізації стратегії та програм підвищення конкурентоспроможності;
5. Державні та відомчі управлінські структури та органи, повноваження яких визначаються відповідними нормативними документами.

Предметом управління конкурентоспроможністю виступає процес формування та розвитку конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства реалізуються такі функції управління (таблиця 1):

**Таблиця 1 – Функції управління конкурентоспроможністю підприємства [4]**

Функція	Сутність
1	2
Цілевстановлення	Обумовлює орієнтацію управління конкурентоспроможністю підприємства на досягнення певних цілей, під якими розуміється майбутній рівень конкурентоспроможності об'єкта управління, якого передбачається досягти.
Планування	Передбачає формування стратегії і тактики реалізації цілей і завдань, розробку програм, складання планів і графіків реалізації окремих заходів нарощування конкурентоспроможності як в цілому по підприємству, так і по його окремих структурних підрозділах.
Організація	Забезпечує практичну реалізацію прийнятих планів і програм; з нею пов'язані питання розподілу матеріальних, фінансових та трудових ресурсів між окремими напрямками операційної діяльності.
Мотивація	Використання мотиваційних (економічних і психологічних) регуляторів активності суб'єктів управління конкурентоспроможністю підприємства.
Контроль	Забезпечує перевірку відповідності досягнутого рівня конкурентоспроможності поставленим вимогам та передбачає розробку стандартів для контролю у вигляді системи кількісних показників, що дають змогу перевірити результативність процесу реалізації вироблених планів та програм.

Реалізація вище перерахованих функцій управління конкурентоспроможністю підприємства у їх взаємозв'язку формує цикл управління конкурентоспроможністю.

Відповідно до основ менеджменту та теоретико-методичних засад у сфері конкуренції розглянемо найголовніші принципи управління конкурентоспроможністю підприємства [5]:

1. Єдність. Процес забезпечення та підтримки конкурентоспроможності підприємства повинен здійснюватися у контексті єдності теорії та практики у сфері менеджменту;
2. Науковість. Рішення, які спрямовані на зміцнення конкурентоспроможності підприємства повинні бути обґрунтовані відповідно до існуючих наукових засад;
3. Комплексність. Даний принцип передбачає забезпечення взаємозв'язку всіх елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства при ухваленні управлінських рішень;
4. Безперервність. Полягає в тому, що управління конкурентоспроможністю підприємства є неперервним процесом, що вимагає постійної уваги;
5. Оптимальність. Зумовлює прийняття оптимального управлінського рішення щодо формування конкурентних переваг підприємства;
6. Ефективність. Максимально можливе використання потенціалу для досягнення належного рівня конкурентоспроможності підприємства, що дозволить йому стабільно функціонувати та зростати;
7. Цілісність. Управління конкурентоспроможністю підприємства розглядається, з одного боку, як єдина система, з іншого, – як підсистема для вищих рівнів;
8. Конструктивність. Це формування стратегії і тактики забезпечення конкурентоспроможності підприємства, обґрунтування їх вибору та напрямів реалізації відповідно до умов функціонування.

Механізм управління конкурентоспроможністю у загальному випадку можна представити у вигляді таких етапів [6]:

1. Дослідження конкурентоспроможності підприємства.
2. Виявлення конкурентних переваг, встановлення факторів успіху у конкурентній боротьбі.
3. Розробка конкурентної стратегії та вироблення тактики.
4. Впровадження положень стратегії в процесі здійснення підприємством господарської діяльності.
5. Виявлення результатів реалізації конкурентної стратегії, її удосконалення в ході виявлення невідповідностей.

Таким чином, всі вище перераховані компоненти, а саме: мета, об'єкт, суб'єкт та предмет, функції, а також принципи та етапи складають систему управління конкурентоспроможністю підприємства та є між собою взаємопов'язаними.

### **Висновки**

Отже, в результаті проведеного дослідження було розглянуто сутність поняття «конкуренція» та «управління конкурентоспроможністю», визначено основну мету, а також об'єкт, суб'єкт та предмет управління конкурентоспроможністю підприємства. У роботі проаналізовано основні функції та принципи управління конкурентоспроможністю, а також розглянуто механізм здійснення управління конкурентоспроможністю підприємства, який здійснюється п'ятьма послідовними етапами.

Слід зазначити, що проведене дослідження дало можливість дійти до висновку, що управління конкурентоспроможністю підприємства є досить таки складним процесом. Для його ефективної реалізації є необхідним зважена побудова системи управління та реалізація механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. В свою чергу, функціональність системи управління значною мірою обумовлюється здатністю менеджменту суб'єкта ринку застосовувати управлінські підходи та виконувати покладені функції з урахуванням набору принципів.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек // Вопросы философии. – 1990. – № 11. – С. 123-165.
2. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів : [навч. посібник] / М. Портер – К.: Центр навчальної літератури, 1997. – 390 с.

3. Павлова А. В. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / А. В. Павлова, В. Губарев // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 2 (17). – С. 168-176.

4. Бельтюков Є. А. Управління конкурентоспроможністю підприємства з позиції процесного підходу / Є. А. Бельтюков, Н. О. Безнощенко // Економіка: реалії часу і перспективи. – 2014. – №15. – С. 13-15.

5. Діденко Є. О. Модель управління конкурентоспроможністю підприємства / Є. О. Діденко, П. І. Жураківський // Ефективна економіка. – 2017. – № 5. С. 23-29.

6. Діденко Є. О. Управління конкурентоспроможністю юридичної компанії на основі визначення ключових факторів успіху в умовах насиченого конкурентного середовища / Є. О. Діденко, А. Г. Ткаченко // Технології та дизайн. – К. : КНУТД, 2014. – №4 (13). С. 43-52.

**Вікторія Віталіївна Кривіцька** - студентка групи МОФ-156, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, email: viktoria.victory98@gmail.com

Науковий керівник: **Руда Лілія Петрівна** – канд. екон. наук., доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця.

**Viktoria V. Kryvitska** - student, faculty of management and informational security, Vinnitsa National Technical University, Vinnitsa, email: viktoria.victory98@gmail.com.

Scientific supervisor **Ruda Lillia P.** – PhD, Assistant Professor of the Department of Business Economics and Production Management, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia.